

BOD PÉTER Ákos

## GAZDASÁGPOLITIKAI TEENDŐK A HAZAI TULAJDONÚ NAGYVÁLLALATI KÖR VERSENYKÉPESSÉGÉNEK JAVÍTÁSÁRA AZ UNIÓS CSATLAKOZÁSIG ÉS AZT KÖVETŐEN

Az Európai Unió kibővítésének várható menetrendje alapján most már igen rövidnek ígérkezik az a szakasz, amelynek során az uniós döntési rendbe még nem integrált nemzeti gazdaságpolitika önállóan hozhatja meg döntéseit, alakíthatja a tagjelölt ország struktúráját. A szűk mozgástér és a rövid időszak ténye alapján sokan úgy látják, hogy *ma már sem szükség, sem lehetőség nincs* jelentős állami akciók indítására. Mások viszont éppen ellenkezőleg, az idő rövidségére tekintettel sürgetik a gazdaság felkészítését támogató kormányzati lépéseket.

Korábbi gazdaságpolitikai gyakorlatunk és az EU-n belüli viszonyok áttekintése ugyanis azt mutatja, hogy kellő körületekintéssel igenis lehetséges olyan struktúrapolitikai eszközöket működtetni, még a csatlakozás után is, amelyek segítik a hazai gazdaság versenyképességének javítását. A másik motívumot pedig az érintettek véleményének összegyűjtése szolgáltatta: a vizsgálatokban részt vevő közepes és nagy méretű cégek tulajdonosai, vezetői többségi állásfoglalásaikban határozottan igénylik, hogy a magyar vállalati kör versenyképességének útjában álló akadályokból minél többet távolítson el a kormányzat. Az ügynek különös fontosságot ad az a tény, hogy az infláció-mérséklését szolgáló monetáris politikai kurzus és a bérfelzárkóztatás együttes hatására a vállalati versenyképességi pozíciók az utóbbi időben erőteljesen romlottak.

Az alábbiakban először azt vesszük számba, hogy a különböző kormányzati ciklusok tapasztalatai alapján

mekkora politikai, szakmai, intellektuális támogatottsága lehet az olyan gazdaságpolitikai irányvételnek, amely a sokszektorú és sokszereplős magyar gazdaságon belül megkülönbözteti azt a kört, amelynek versenyképességi ügyeivel a jelen vizsgálat foglalkozik; nevezetesen a *hazai tulajdonú cégeket*. Ezt követően az EU-csatlakozás menetéből fakadó következményeket és a reájuk adható gazdaságpolitikai válaszokat vesszük számba.

Kiindulásként érdemes feleleveníteni, hogy 1990-et követően a magyar gazdaság két stratégiai feladattal találta magát szemben. Az *első a gazdasági rendszerváltás*, ami egyidejűleg hozott magával fordulatszerű változást a tulajdoni viszonyokban, a termelési szerkezetben, a külgazdasági orientációban és a makrogazdasági feltételekben. E szakaszra joggal lehet alkalmazni az osztrák-amerikai Joseph Schumpeter által bevezetett fogalmat: „teremtő pusztítás”. Az 1990-es évtized legelején az iparban és a kereskedelemben a volt állami vállalatok igen nagy hányada felbomlott és megszűnt, más része radikális méretváltozáson ment át. Ugyanakkor az addigi gazdasági szereplők mellé társult egy igen nagy számú kisvállalati kör, valamint az igen tőkeerős transznacionális vállalatok csoportja.

A másik folyamat – amely természetesen szorosán kötődik az elsőhöz, sőt annak folytatása – az *európai integrációra való felkészülés és ottani helytállás*. 2002-ben az első stratégiai irányról egyre kevesebbet kell szólnunk, mert gazdaságunk legtöbb szektorában



a „tektonikus mozgások” kora lezárult. A transzformációs válságot túlélő cégek igazolták életképességüket, a hagyományos iparágak helyébe új tevékenységek léptek, a tömeges privatizáció időszaka már mögöttünk van. Ma a magyar gazdaságot sokkal inkább a „konvergáló” (converging), semmint az „átmenetben levő” (transition) vagy a „felemelkedő” (emerging) országok közé sorolják. Így ítéli meg hazánkat a tőkepiac is: az ország-kockázat (szuverén kockázat) alapján a hitelminősítő intézmények szerint Szlovénia, Izrael, Chile, Korea társaságába tartozunk. Az OECD-tagság szintén jelzi a gazdaság intézményi és teljesítmenyi képességeit. Az EU-csatlakozási tárgyalások közeli lezárulásával végleg magunk mögött hagyjuk az átmenetre utaló ország-klasszifikációkat (amelyek mögött a nemzetközi szervezetek és a tőkepiacok ítélete húzódott meg).

A gazdasági élet szereplői és a gazdaságpolitika irányítói számára a fő feladat most a minél sikeresebb integráció. Ugyanakkor nyilvánvaló módon jelen vannak a rendszerváltozás menetéből adódó sajátosságok, sőt még az azt megelőző évtizedekből származó örökségek is. A gazdaság tulajdoni, technológiai és piaci szerkezete ugyan gyökeresen átalakult, ám minden struktúra valamilyen fokig magán viseli a megelőző kor lenyomatát. A magyar gazdaság humán tőkével való ellátottsága vagy az ország általános fejlettsége, fizetőképességének szintje lassabb léptékben változik, mint amekkora sebességgel például a technológiai eljárások cserélhetők az ipari vagy kereskedelmi vállalatoknál. Ilyen adottságnak tekinthető, hogy a magyar tulajdonú vállalkozások igen nagy részének – akár a privatizáció során, akár új alapítás révén született meg – *elégtelen a tőkellátottsága*.

A történelmi előzményekből fakadó gyengeségek különösen fontossá válnak most, amikor a magyar gazdaság mai és középtávon előre jelezhető versenyképességére irányul a figyelmünk. Az európai integrációba való belépéskor ugyanis igen eltérő hatások érik a gazdaság, a társadalom különböző helyzetű szereplőit (akkor is, ha egészében véve a csatlakozás pozitív egyenleget hoz). Ráadásul a csatlakozással a nemzeti gazdaságpolitikai hatáskör jelentős része közösségi szintre helyeződik, így csupán rövid időtávon belül élhet a magyar kormányzat a szuverén gazdaságpolitikai lépésekkel.

Az idő tehát kevés, a teendő pedig nyilvánvalóan igen sok. A továbbiakban az EU-csatlakozással kapcsolatos fejleményeknek csupán egy vonatkozását elemezzük: *milyen gazdaságpolitikai mozgásteret látunk annak a vállalati körnek a számára, amely többségében vagy teljesen hazai tulajdonban van, és mérete*

*alapján jól megkülönböztethető a mikro- és kisvállalatok sajátos szektorától.* Lényeges a méret említése, mivel a kis- és közepes vállalkozások terén a nemzetközi gyakorlat vitán kívül elismeri a kormányok azon jogát, hogy szükség esetén támogatónan megkülönböztessék e kört. Jelen tanulmány azonban nem erre, hanem a közepes és annál nagyobb méretet elérő (azt megtartó) vállalkozások csoportjára irányul.

Nem kétséges, hogy a tulajdon jellege gazdaságpolitikai és politikai jelentőséggel bír: sok tekintetben más a hazai tulajdonos foglalkoztatási, finanszírozási, nyereség-felhasználási viselkedése, mint a külföldi tulajdonosé. Különösen akkor lehetnek nagyok a viselkedései eltérések, ha tekintetbe vesszük a vállalkozások méreteit is: az igen nagy és a világgazdasági folyamatokba erőteljesen integrált transznacionális vállalatok nyilvánvalóan más logika szerint hozzák meg üzletpolitikai döntéseiket, mint például a hazai piacra és exportra egyaránt termelő közepes vagy annál nagyobb méretű magánvállalkozások.

A méretbeli és tulajdonszerkezeti jellemzők azt is befolyásolják, hogy a pénzüzetek vagy a hatóságok miként tekintenek a gazdaság szereplőire. A nemzetközi gyakorlatból látható, hogy a modern európai államok az Unión belül meghirdetett egységes elvek ellenére a gazdasági szereplőkkel szemben igen eltérő szerkezeti politikákat érvényesítenek. A legtöbb országban az üzleti életre irányuló szakpolitikák céljait és instrumentumait a szerint is tagolják, hogy milyen méretűek a szóban forgó vállalkozások. Nálunk sincs másképpen. A magyar tulajdonú vállalkozásokra ható gazdasági, társadalmi és gazdaságpolitikai hatások a rendszerváltoztató folyamat kezdete óta sok szempontból másként érintették a mikro- és kisvállalkozásokat, mint az ennél nagyobb méretű cégeket.

Az üzleti és társadalmi környezet az EU-csatlakozás után még inkább eltérően fog alakulni e két vállalati kör számára. Az Unió a kisebb méretű gazdasági szervezetekkel (a KKV-szektorral) kapcsolatos nemzeti politikáknál hajlandó elismerni a szociális, társadalmi kohéziót érintő sajátos megoldásokat, ezzel szemben a nagyobb vállalkozásokat illetően az egységes piac koncepciója keretében az EU igen kritikus bármilyen nemzeti iparpolitikai, gazdaságpolitikai kezdeményezéssel szemben. A gazdaságpolitikai mozgáster ezért szűkebb a kisvállalkozási kategóriát meghaladó méretű vállalkozások esetében, holott a közepes és nagyobb cégek fejlődési útja (különösen e vállalati kör foglalkoztatási képessége, innovációs potenciálja) nem lehet közömbös a nemzetgazdaság egésze számára.



A gazdaság versenyképessége szempontjából természetesen lényeges mindhárom itt megkülönböztetett vállalati kör: a *KKV-szektor* munkaerő-megtartó képessége, a *közepes és nagyobb cégek* innováció hajlama, a *multinacionális cégek* beruházási dinamikája egyaránt szükséges a sikeres integrálódásunkhoz. Jelen elemzésben az eddig legkevésbé tárgyalt kör, a közepes és nagyobb méretűek szempontjából elemezzük az állami gazdaságpolitika eddigi trendjeit, tapasztalatait és várható irányait.

Az elemzés tárgyát alkotó csoport („hazai magántulajdonú nagyvállalkozások” – HMNV) szűkebb, mint a KKV-szekternál nagyobb vállalkozásokat magába foglaló statisztikai kategória. Itt hangsúlyozottan a *hazai magántulajdonban* álló üzleti körre vonatkozik az analízis. Ez a kör nem csak a tulajdont tekintve sajátos, hanem azt illetően is, hogy a kör reprezentáns vállalkozásainak mérete csak a KKV-szektorhoz képest indokolja a „nagyvállalati” jelzőt, hiszen a már ma is nálunk jelen levő – valamint a továbbiakban potenciálisan belépő – multinacionális (transznacionális) cégekhez viszonyítva iparági méreteik nem kiemelkedően nagyok. A méret emiatt lényegi sajátosság a hazai tulajdonú nagyvállalat esetében: *kisvállalatnak túl nagy, a multinacionális cégekhez képest viszont nem eléggé robusztus*.

A hazai nagyvállalatok csoportja a piaci versenyhelyzetét, a bankokkal és a tőkepiaci intézményekkel való kapcsolattartást tekintve jelentősen különbözik a kisvállalatokétól, de értelemszerűen a transznacionális óriásokétól is. Emellett az állami gazdaságpolitikával való kapcsolatuk miatt is külön kategóriaként kezelendők.

A gazdaságpolitika szempontjából azonban a *hazai tulajdon-külföldi tulajdon* megkülönböztetés nem magától értetődő. Ezen belül a HMNV-szektor megítélése sem annyira egyértelmű, mint a foglalkoztatási okok miatt kritikus kisvállalatoké, vagy a tőkebevonás és az exportképesség szempontjai miatt kulcsfontosságú transznacionális vállalati köré. A liberális gazdaságpolitikai felfogás kiindulhat abból, hogy a tulajdon eredetétől, a tulajdonos nemzeti hovatartozásától függetlenül létezik a tulajdonosi funkció. E felfogás szerint a piaci verseny alakulására kell bízni a tulajdonosi szerkezet alakulását, és az államnak nincs tennivalója akkor sem, ha a verseny kiszelektálja a hazai tulajdonosokat. Másik végletként idézhető a *protekcionista* gazdaságfelfogás, amely nagyon is hangsúlyozza a hazai termelők (és munkahelyek) védelmét, pozitív megkülönböztetését a külfölddel szemben.

Nem kétséges, hogy a most uralkodó *gazdaságpolitikai felfogás* a szabadelvű nézetrendszerhez áll köze-

lebb. Az európai integrációs folyamatot kezdettől fogva a két világháború között dúló gazdasági nacionalista kurzusok elutasítása és meghaladása motiválta. Ugyanakkor – amint számos nemzetközi példa mutatja – ésszerű megfontolások alapján a *gazdaságpolitikai gyakorlatban* mégis sűrűn érvényesítenek olyan támogató közpolitikákat (iparpolitikát, struktúrapolitikát), amelyek a hazai vállalkozások megerősítését szolgálják.

Az elmúlt évek magyar felfogásában és gyakorlatában különféle hangsúlyok és szakaszok mutathatók ki. Ugyanakkor annak a kérdésnek van igazi jelentősége, hogy gazdaságunk mai állapotában és az EU-csatlakozás mostani szakaszában mekkora is egyáltalán a *lehetséges kormányzati mozgástér*. Ezért az állami gazdaságpolitikára irányuló elemzésünk a 2002–2006-os időtávra koncentrál. E szakasz kezdőpontja magától adódik, négy éves tartamát két tényező indokolja. Az egyik a hazánkban kialakult *kormányzati ciklus*, mely a maga négy évével az elmúlt tizenkét év tanúsága szerint jelentős ciklikusságot visz a gazdasági folyamatokba, főleg a közpolitikák tartalmába, az állami intézmények működésébe. A másik tényező maga az EU-csatlakozás, amely mai tudásunk szerint addigra nagy valószínűséggel végbemegy, sőt megkezdődik a Gazdasági és Monetáris Unióhoz (GMU) való intézményi konvergálódásunk folyamata is. A GMU-ba való belépés azonban minden bizonnyal az említett időtávon túl következik be.

### A gazdaságpolitikai felfogás viszonyulása a hazai tulajdonú nagyvállalatokhoz

A hazai magántulajdonú nagyvállalkozások gazdaságpolitikai megítélésében végbemenő változások felvillantása előtt szükséges elhelyezni ezt a kört a magyar gazdasági szereplők palettáján.

A politikai rendszerváltozás pillanatában ilyen vállalatcsoport nem létezett, mert nem létezhetett. A gazdaság szereplői között az erőforrás-mutatók alapján 1990-ben meghatározó szerepet töltöttek be az *állami vállalatok*, miközben már több tízezer *kisvállalkozás* (kisipari cég, gazdasági munkaközösség, betéti társaság) egzisztált, és megjelentek, sőt erős növekedésnek indultak a *vegyesvállalatok*, valamint a teljesen külföldi tulajdonban lévő vállalkozások. A kifejlődő magyar magántulajdon ugyanakkor történelmi okokból csak kivételként ölthetett *nagyvállalati* méreteket. A tervgazdaság viszonyai között a magánszektor eleve csak a periferiára szorulva létezett; a termelő tőke óriási hányada az állami szektorban volt lekötve. A szocialista ipar és kereskedelem minden tervgazdaságban dön-



tően nagyméretű szervezetekből állt, sőt az 1960-as évek közepén hazánkban végrehajtott elhibázott vállalat-összevonás, trösztösítés még tovább rontott a kiinduló helyzeten.

A rendszerváltozás részeként az adminisztratív szempontok szerint túlzottan duzzasztott vállalati méretek bomlása alapvetően a privatizáció folyamatában indulhatna. Azonban magát a privatizációt is megnehezítette az örökölt méretbeli aránytalanság, hiszen a lehetséges privatizátorok között a hazai szereplők helyzetbe kerülését 1990-et követően megnehezítette, hogy közepes méretű, így a hazai megtakarításokból elvileg megszerezhető, magánosításra alkalmassá tehető, ám életképes cég kevés volt. Talán az ipari, valamint a mezőgazdasági szövetkezeti szektor „melléküzemágai” között lehetett ilyen találni. A rendszerváltozást megelőző néhány év pedig rövid volt arra, hogy a szocialista nagyvállalattal szimbiózisban élő vállalati munkaközösségek és a betéti társaságok soraiból vagy a kisipari praxisokból kinőhessenek méretes vállalkozások; erre csak kivételes esetekben kerülhetett sor.

Ez volt a kiinduló helyzet az *Antall-kormány* számára. A rendszerváltoztató kormányzat elvileg választotta volna azt az utat, hogy időben elhúzza a privatizáció megindulását, és a tényleges magánosítás megkezdése előtt nekilát széles körű decentralizálásnak és vállalati reorganizálásnak. Egy ilyen szakasz sikeres lebonyolításával elvileg el lehetett volna érni, hogy az állam vállalati vagyonának magánosításakor a hazai tulajdonosi réteg kezébe közepes vagy annál némileg nagyobb, de nem túlságosan nagyméretű cégek is kerülhessenek, és egyben erősödjön az a mérettartomány, amely a versenyképes gazdaság egyik szervezeti előfeltételének számít. Az akkor uralkodó hazai közgazdasági gondolkodás, a nyugati kormányoktól és a nemzetközi szervezetektől érkező készletések, és nemkülönben a nagyvállalati kör nagy részének válságos vagy válság közeli állapota azonban ellene szolt a folyamat időbeli széthúzásának. A későbbi tapasztalatok meg is mutatták: ha már megszületik a tulajdonosi döntés az állami vállalat magánkézbe adásáról, akkor a rövid végrehajtási szakasz jobb, mintha évekig lebegtetik a vállalat sorsát. A gyors eladás technikáiba tehát nem illik bele az eladás előtti feljavítással egybekötött hatósági decentralizálás módszere.

Ilyen lépésekre helyenként – főleg a nagyvállalati csődök bekövetkeztekor – sor került, ám a vállalat-reorganizálás nem volt tipikus nálunk (más átalakuló gazdaságokban sem). Esetünkben leginkább az örökölt külső eladósodás miatti devizaszerzési kényszer hajtotta a kormánysszerveket és a privatizátorokat arra,

hogy ne kíséreljék meg (keves számú kivételt leszámítva) a gyors piacvesztés szakaszában lévő állami nagyvállalatok pre-privatizációs átalakítását, hanem külföldi stratégiai befektetőket keressenek. Azt is el kell mondani, hogy a közgazdasági szakma meghatározó hányada erre az időre már igen szkeptikussá vált bármilyen állami szerkezetpolitikával szemben, és elfogadta a liberális gazdaságpolitikai felfogást. Abban pedig nem volt helye az iparpolitikának, ehelyett a gyors, azonnali privatizálás körül alakult ki csaknem teljes közmegegyezés.

A gyors privatizációt meg lehet kísérelni a tőkepiaccon keresztül, ám a budapesti tőzsde a több évtizedes kényszerszünetet követően értelemszerűen fejletlennek bizonyult ahhoz, hogy tömeges társaság-bevezetések színtere lehessen. A külföldi szakmai (és kevésbé: pénzügyi) befektetők voltak azok, akik és amelyek az egyenként nagyméretű állami vállalatok magánosításánál szóba jöhettek. Így viszont a hazai tulajdonszerzés elkerülhetetlenül háttérbe szorult. Az 1990-es évek elején bevezetett *privatizációs és egyszisztencia-hitel* valamelyest segített a helyzeten, de a magyar magánosítási folyamat alapkarakterén sokat nem tudott változtatni: *a nagyméretű vállalkozások többsége külföldi tulajdonba került, a hazai tulajdonú vállalkozások jellemzően kisméretűek, a nagyobbak is tőkehiányosak*. Volt néhány kivétel, mint a Fotex-birodalom vagy a Videoton-csoport állami bankok hiteleinek felhasználásával végrehajtott magánosítása. Ezeknek azonban éppen a kivételes jellege világít rá arra, hogy a tőkeakkumuláció és méretnövekedés jellemzően lassú folyamat.

A *kedvezményes (Start-, E-, Privatizációs) hitelezés* terén szerzett tapasztalatok vegyesnek bizonyultak. Ha bankszerű a hitelkonstrukció, akkor a vállalati bonitás problémájába ütközünk: az a cég fér hozzá a hitelekhez, amely egyébként is jobb pénzügyi helyzetben van, míg az alultőkésített, tőkehiányos vállalkozásokon a hitelnyújtás nem sokat segít. Ha viszont a piaci kamatszinttől nagymértékben eltérő kedvezményt építenek be a hitelezésbe, akkor felmerül a rossz erőforrás-allokáció, sőt akár a korrupció veszélye. Az adomány-mértékű kedvezmények gazdaságilag helytelen viselkedésre ösztönzik mind a bankokat, mind a vállalatokat. Az állami eszközök keresése során ezért a *garancia-alapok és garancia-intézmények létrehozása, valamint a fejlesztési célú állami bank kialakítása* felé fordult a figyelem.

Az állami vállalatfinanszírozási erőfeszítések végeredményben a források hiánya és az említett intézmények korlátjai miatt nem változtathattak érezhető módon a meghatározó gazdasági folyamatokon. Azoknak



következtében mára erősen *duális szerkezet* alakult ki: nagyszámú kisvállalat az egyik oldalon (döntően hazai tulajdonban) és néhány száz nagyszervezet a másik oldalon (részben még állami tulajdonban, de főként külföldi kézben). A magyar tulajdonú nagyobb vállalatok köre meglehetősen szűk, és léte nem képes ez ideig megkérdőjelezni a duális jelleget.

A külföldi tőke bevonása történelmi szükségszerűség a volt tervgazdaságok „kvázi-fejlett” viszonyai között; a szabad(abb) tőkeáramlás a mai globális környezet egyik alaptendenciája. Ennek ellenére az országok között nagy különbségek is mutatkoznak abban, hogy milyen ütemben, milyen szektorokba és milyen feltételekkel jött be a külföldi tőke (és mi jellemezte a hazai tőke külföldre áramlását – ez a kérdés azonban a nettó tőkeimportőr kelet-közép-európai országok esetében csupán másodlagos lehetett).

Hazánk esetében az 1989–90-es válságos nemzetközi fizetési viszonyok kizárták, hogy a tőkebevonás óvatosabb, csatornázottabb megoldásai egyáltalán szóba jölessenek, így emiatt és más okok következtében a hazai tőkebevonás a térség egyik legradikálisabb tulajdonon-szerkezeti változásához vezetett el. A következményekre utal az 1. táblázat.

Mivel a tőkebeáramlás már a rendszerváltozási folyamat első éveiben megindult, és ez az időszak egybeesett a hazai (állami és kisebb részben magántulajdonú) gazdaság mély szerkezeti válságával, így a külföldi tőke behatolása igen gyors lehetett. Nyilván kisebb hányadot képviselt volna a megtermelt hozzáadott-értékben vagy a beruházásokban a külföld, ha ugyanazon időben a hazai vállalkozások maguk is fejlődtek, bővültek volna.

A gazdasági teljesítmény (hozzáadott érték) mutatóját alapul véve azt mondhatjuk, hogy a külföldi penetráció zöme 1990 és 1994 között zajlott le; a rákövetkező két évben még feljebb kúszott a külföldi hányad, az ötven százalék közelébe, ám az arányszám azóta nem mutat emelkedő trendet. Miközben természetesen gazdaságunkban a külföldi közvetlen tőkebefektetések állománya továbbra is érezhetően nő, a hazai tulajdonú gazdaság megerősödése megállította a penetrációs arány mutatójának emelkedését.

A külföldi tulajdonnal bíró vállalkozások részarányának a 2000-es év körüli stabilizálódása azonban nem jelenti szükségszerűen azt, hogy a *hazaitőke-külfölditőke* közötti megkülönböztetés és általában a hazai tulajdoni pozíciók számontartása feleslegessé vált volna. Gazdaságunknak vannak még olyan szektorai, amelyeket jogi vagy gazdasági korlátok egyelőre elzártak a nagytömegű külföldi tőkebeáramlás elől (elsősorban a mezőgazdaságban), ám a teljes jogú EU-tagság kapcsán a tőkemozgás maradék korlátjai is megszűnnek. Akkor viszont további arány-elmozdulások várhatók.

Az 1990-es évek legelejétől a gyors tőkebehatolást serkentette a külföldi (főként nagy méretű, erős alkupozíciót felmutató) vállalatoknak nyújtott közvetlen és közvetett (pl. adókedvezmény formáját öltő) *állami támogatás*. A támogatási gyakorlat – nyilván nem szándékait tekintve – különböző mértékben a hazai vállalkozások kárára preferálta a külföldieket. Ezt mutatják a különféle számítások, így az 2. táblázat is.

Az 1992-es esztendő adatai még a magánosítás kibontakozása előtti állapotot tükrözik, így a későbbi

1. táblázat

A külföldi részvétellel működő cégek részaránya a magyarországi vállalkozásokban (%)

Év	Hozzáadott érték		Értékesítés nettó árbevétele		Beruházások értéke	
	Összes vállalkozás milliárd Ft	ebből: külföldi érdekeltségűek részaránya (%)	Összes vállalkozás milliárd Ft	ebből: külföldi érdekeltségűek részaránya (%)	Összes vállalkozás milliárd Ft	ebből: külföldi érdekeltségűek részaránya (%)
1992	1 284,1	20	5 761,5	24	447,6	22
1993	1 474,9	30	6 558,9	32	355,5	48
1994	1 868,0	39	8 405,9	38	488,5	51
1995	2 586,2	39	11 697,1	41	621,7	60
1996	3 180,8	43	14 892,4	44	840,5	54
1997	4 179,7	48	18 992,1	48	1076,3	60
1998	5 045,1	48	23 480,0	48	1368,1	60
1999	5 609,5	49	27 089,8	50	1621,2	59
2000	6 392,1	49	32 714,2	50	1854,1	57

Forrás: A külföldi működő tőke Magyarországon, 1999–2000 KSH, Budapest, 2001 (14. oldal).



Az adókedvezmény százalékos megoszlása  
a kettős könyvvitелő vállalkozások körében\* (%)

	1992	1995	1997	1999	2000	2001
Önfoglalkoztatók	12,0	0,7	0,4	0,2	0,1	0,5
Mikrovállalkozások	24,4	1,4	0,5	0,4	0,3	0,4
Kisvállalkozások	16,3	7,6	2,5	1,5	5,3	2,4
Közepes vállalkozások	21,2	14,8	10,9	8,2	9,0	10,0
Nagyvállalkozások	26,0	75,5	85,9	89,7	85,4	86,6
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

\* Pénzügyi szektor vállalkozásai nélkül

Forrás: Árva – Katona – Ivicz – Schlett: A külföldi működőtőke-beruházások típusai és azok elhelyezkedése hazánkban (1992–1999). Euro-midi, Budapest, 2002, illetve Pitti Zoltán közlése az APEH SZTADI éves gyorsjelentései alapján

évekkel csak fenntartásokkal vethető össze. Amint komoly méreteket ért el a külföldi nagyvállalatok hazai letelepedése, az adókedvezmények kezdeti arányosabb méretbeli megoszlása igen koncentrált szerkezetnek adta át helyét: az évtized közepétől a kedvezményezett között a legnagyobb piaci szereplők kerültek túlsúlyba. A nagyvállalat méretkategória azonban nem azonosítható össze a HMNV-szektorral, mivel a kedvezmények döntő hányada a transznacionális cégekhez jutott. Ez a gyakorlat maga is felgyorsította a gazdaság duálisává válását.

A rendszerváltó országok tapasztalatai szerint a gazdaság kettészakadásának tendenciája általánosnak tekinthető. Tudatos kormányzati lépésekkel is csak részleges arányváltozást lehetne elérni a tőkeerős (főleg külföldi tulajdonú) nagyszervezetek és a tőkehiányos kicsik közötti viszonyban. Az államháztartás kiújuló egyensúlytalanságai idején különösen szűk a gazdaságpolitika szerkezetalkotási mozgástere. Példa erre az 1995-ös stabilizációs kormánycsomag, amely mellékhatásként felgyorsította a dualizálódási folyamatot: az aggregált kereslet szűkítése visszavetette a hazai KKV-szektor meginduló méretnövekedését, ugyanakkor az energiaszektorban, a bankvilágban felgyorsult a külföldi stratégiai befektetőket kedvezményező privatizáció, valamint – amint láttuk – a fiskális és adópolitika a nagyméretű külföldi vállalkozásokat preferálta.

A külföldi tőke beáramlása (és idővel a hazai fölös tőkék külföldi kihelyezése) világtendencia. A magyar modernizáció motorjának bizonyult a tőkeimport, mely már az 1990-es évek legelejétől megkülönböztette hazánkat több más térségbeli országtól. A folyamat árnyoldala azonban a hazai tulajdonú vállalkozások részarányának igen gyors mérséklődése. E

2. táblázat vonatkozásban a kormányzat nem tehet úgy, mintha nem lenne teendője a nagy nemzetközi vállalatok gyors behatolása kapcsán. A folyamat túlfutása ugyanis a hazai tulajdonú cégek fejlődésképtelenné válásáig is elvezethet, de legalább is fékezőleg hathat a nemzetgazdaság működési hatékonyságára.

Különösen a foglalkoztatási és a regionális szempontok szólnak a hazai kisebb szereplők megsegítése mellett. Léteznek továbbá politikai megfontolások is; a túl gyors tőkebehatolás – mint láthattuk 1995 után – felerősíti a külföldiek tulajdoni hányadával kapcsolatos társadalmi aggályokat (amelyek addig hazánkban alig voltak je-

len), érvet ad a hazai tulajdonú kör védelmét követelők számára. A Horn-kormány részéről a beszállítói program meghirdetése volt a válasz, amely elvileg egyaránt illeszkedett a külföldi tőke bevonásának stratégiai céljához, és egyben a hazai vállalkozások megerősítésének vonulatához. Egy ilyen részprogram azonban természetesen nem adhat választ a gazdaság duális szerkezetéből fakadó aggályokra.

Az Orbán-kormány éppen e tapasztalatok alapján hangsúlyosan exponálta magának a szerkezeti gondot, és gazdaságpolitikai céljai közé emelte a tulajdoni szerkezet aránytalanságainak kiegyenlítését. 1998 után, és főleg 2000-et követően a vállalati szektorral kapcsolatos kormányzati gazdaságpolitikában két irányzat is megjelent: az egyik a hazai tulajdon megerősítését szolgálta, az EU-ba lépés versenyképességi teendőire hivatkozva, másrészt a konjunktúra-élénkítés eszközeként is számításba vette a fejlesztéspolitikát (autópálya-építés, ipari park-támogatás és a Széchenyi-terv több más struktúrapolitikai eszköze formájában, a Széchenyi Plusz keretében).

A kormány e téren megtett gazdaságpolitikai lépései azonban elkerülhetetlenül megterhelték a külföldi tulajdonú cégekhez fűződő viszonyt (noha más téren a multinacionális cégek kedvezően értékelték a gazdaságpolitikai irányvonalat: a gazdasági növekedési ütem fenntartását, a béreket terhelő járulékok mérséklését). Bizonyos magyar tulajdonú nagyvállalatok preferálásának módszere pedig (ahogyan az megnyilvánult például az autópálya-megrendelések ügyében) vitát idézett elő az Unióval, és az akkori ellenzék erőteljes ellenállásába ütközött, előre vetítve azt, hogy kormányváltást követően a korábban támogatott vállalkozás bizalmatlan, sőt ellenséges környezetbe kerülhet.



Az eddigiekből látható tehát, hogy a megelőző időszakban nem sikerült megtalálni a kellő hangsúlyt és a megfelelő módszert a hazai tulajdonú kör támogatására. Ugyanakkor a „laissez faire” felfogás sem helyes, mivel ennek a körnek a foglalkoztatási és termelési jelentősége azt indokolná, hogy a kormányzat hozzájáruljon a tartós szerkezeti problémák mérsékléséhez. Ezek a problémák – amint a korábban ismertetett elemzésből kiderül – a *tőkehiányban* és a *nemzetközi versenyképességi gyengeségekben* csúcsosodnak ki.

Végül soron természetesen a tulajdonosoknak kell megoldást találniuk e gyengeségek mérséklésére, lehetőleg még az EU-csatlakozás előtti rövid idő során. A kormányzat eszköztárának találhatók még olyan eszközök, amelyeket használni lehet ezen időszakban (és módosított formában az integrációba való bekezdést követően is).

### A gazdaságpolitikai mozgáster szűk

A magyar gazdaságpolitika mozgásterének feltérképezésekor célszerű abból kiindulni, hogy a kormányzati döntéshozók érdeklődésének előterében változatlanul az *EU-csatlakozás jogi és intézményi előfeltételeinek megteremtése*, valamint a *fokozatos konvergenciát szolgáló makro-változók* megfelelő alakítása áll. Míg az előző kormányzati ciklusban ehhez a *kis- és közepes méretű magyar vállalkozások megerősítése és a konkurenciaképes hazai (részben állami, részben vegyes tulajdonú) cégek* pozíció-javítását társította a gazdaságpolitikai vezetés, addig a 2002-es választásokkal ismét módosult a gazdaságpolitikai irányvétel. 2002-ben és főleg 2003-ban a választási ciklus meglepően erőteljes érvényre jutása szükségesé teszi, hogy ismét a makrofeladatok kössék le a gazdaságpolitikusi figyelmet.

Igaz, a magyar többségű nagyvállalatok fejlődési ügyei egyik ciklusban sem emelkedtek gazdaságpolitikai rangra. Akkor sem érvényesült világos szerkezetpolitikai felfogás, amikor pedig a Széchenyi-terv és egyéb állami akciók erőteljesebb kormányzati struktúraformáló hajlandóságot jeleztek. A szocialista-szabaddemokrata kormány első megnyilvánulásai pedig arra utaltak, hogy gazdaságpolitikai felfogásukba kevésbé illeszthető be a hazai tulajdon-versus-külföldi tulajdon problematika, mint elődjeik aktívabb állami szerepet meghirdető és gyakorló irányzatába. Az is valószínűsíthető, hogy a makrogazdasági gondok kiéleződése elvonja a figyelmet, energiát (és az anyagi forrásokat) a gazdasági szerkezet alakításától.

A 2002-es év őszére a magyar gazdaság makrogazdasági környezete több ponton megváltozott a megelőző három-négy évhez képest. Az európai konjunktúra elbizonytalanodása, és főként a fő piacunknak számító német gazdaság ütemvesztése az év során megjelent a kivitel ütemének visszaesésében, az immár egy évtizedes ipari növekedési dinamika ellaposodásában. Az „új gazdasághoz” fűződő remények a vezető gazdaságokban nem váltak valóra, noha feltehető: az információs technológia további elterjedése a továbbiakban is a termelékenységgel való javulás tényezője marad az európai gazdaságokban és hazánkban is. A magyar gazdasági növekedés üteme – és ezen belül a hazai felhasználás bővülése – azonban minden valószínűség szerint a teljes jogú tagság eléréséig nem lesz képes túllépni az évi 3,5–4,5 százalékos szinten, részben a külső piacok alakulása, részben pedig a makrogazdasági konvergenciából fakadó (az alábbiakban megemlített) tényezők következtében.

A magyar gazdaságban eddig is megfigyelhető *aktív- és tényezőár-változások* az EU-csatlakozásig várhatóan hátralévő idő során tovább folytatódnak, sőt fel is erősödnek, főként a *nominális és reálbérek emelkedésének*, a *föld és (szelektíven) az ingatlanok ár-növekedésének* formájában. A folyamat nemzetközi versenyképességi vonatkozásait hangsúlyossá teszi a forint eddig végbement reál-felértékelődése. A bérek, a fogyasztói árszint, az aktív-árak terén a korábbi EU-bővítések tapasztalatai szerint elkerülhetetlenül végbe megy a nyugat-európai szint felé tartó konvergencia, amelynek egyik velejárója az, hogy a hazai inflációs ráta tartósan a GMU országai átlaga felett marad.

A 2002-es év egyensúlyromlása következtében jövőre erős nyomás fog nehezedni a magyar kormányra a makro-konvergencia mértékeinek betartása miatt. Az államháztartás alrendszerében meglévő feszültségek és determinációk következtében a fiskális politika mozgásterre meglehetősen szűk. Így várható, hogy az előttünk álló években az MNB inkább restriktív-szemleges, semmint laza vagy akkomodáló monetáris politikát fog folytatni.

A 2002 nyarán közzétett előcsatlakozási program (PEP) szerint a következő két évben a költségvetési hiány GDP-arányosan 1,5 százalékkal csökkentendő; a 2005-2006-os időszakra már kisebb mértékű éves passzívum-csökkenést irányoznak elő. Tekintettel arra, hogy a 2002-es év a választási ciklus következtében legalább hat százalékos (mások szerint hét százalékot is meghaladó) GDP-arányos államháztartási hiánnyal zár, a nominális és a reál-bérek igen gyorsan nőttek főként az állami szektorban, de a vállalatoknál is, így 2003-ra komoly stabilizációs teendők jutnak.



Az egyensúly helyreállítását szolgáló gazdaság-politikai lépések nyilvánvalóan nem kedveznek a hazai fogyasztásnak, a makro-kereslet bővülésének. A szigorú monetáris politika és a 2002-es expanzív költségvetést szükségszerűen felváltó fiskális megszorítás a gazdaság egészét tekintve növekedést fékező hatással jár 2003-tól, rontja a nyereségességi feltételeket és (vállalattípusonként eltérő módon) a tőkeakkumulációt.

Konkrétan: a viszonylag magas forint reálkamatok nem kedveznek a hazai többségű magyar nagyvállalatoknak, míg a külföldi tulajdonú, s különösen a multinacionális cégek számára a külföldi banki és konszernen belüli hitelfelvétel révén a megszorító jegybanki kamatpolitika nem okoz akkora gondot. A hazai vállalkozások sokkal nagyobb mértékben függenek a hazai banki finanszírozástól, mint a transz- és multinacionális vállalatok. Talán egyedül a bankok közötti verseny kiéleződése az a tényező, amely a HMNV-kör számára is hozhat javulást a mai állapotokhoz képest mind a szolgáltatások színvonala, mind pedig a hitelmarzsok tekintetében. Az átmeneti és tartós tőkehiány mindenesetre a vizsgált kör számára az egyik legfontosabb örökölt adottság; e kérdéskörrel érdemes külön is foglalkoznunk.

### A hazai vállalatok finanszírozási kérdései

A magyar vállalatok tőkehiányának enyhítése kapcsán a külföldi minták alapján felmerülhet a tőkepiaci finanszírozás előtérbe jutása. E tekintetben az alábbiakban teszünk javaslatot, de azt érdemes előrebocsátani, hogy a magyar gazdaság a pénzügyi piacok szerkezetét tekintve közelebb áll a *kontinentális modell*hez, mint az angolszászhoz. Következésképpen a *tőkeági* (equity) finanszírozás jó ideig kisebb jelentőségű lesz, mint a *banki tartós hitelállomány* általi finanszírozás.

A realitásokhoz tartozik, hogy a hazai részvénytőkepiacon az aktívák kétharmada külföldi befektetők kezében van, így a Budapesti Értéktőzsde részvényszekcióját igen nagymértékben a nemzetközi tényezők mozgatják. Ebben az arányban aligha várható érdemi változás, ami viszont nem kedvez a szóban forgó magyar tulajdonosi körnek, mivel a nemzetközi portfólióbefektetők igen konzervatívak az általuk kevésbé ismert nevekkal szemben. A *részvénytőzsde* tehát, mint a kölcsöntőke forrása legfeljebb a leginkább ismert vállalatok esetében jöhet szóba. Elvileg nem lenne helyes kizárni a megoldási irányok közül az olyan intézkedési csomagot, amely a helyi (budapesti) értéktőzsdét alkalmasabbá tenné a kisebb méretű, hazai tulajdo-

nú közepesnél nagyobb vállalatok IPO-jára, ám a valóságban igen kicsi az esélye, hogy a következő egy-két év során tőkehiányos magyar közép- és nagyvállalat a tőzsdén szerezzon friss tőkét.

A *kötvénykibocsátás* ez idáig elhanyagolható szerepet játszott a magyar vállalatoknál a kölcsöntőke megszerzésében. A kötvénykereskedelem útjában álló korlátok a közeljövőben is fennállnak. A banki és intézményi befektetők kötvény iránti igényét inkább az államkötvények, kommunális kötvények, jelzálogpapírok elégítik ki, ezért ezen a tőkepiaci ágon sem számíthat az elemzett vállalati kör a finanszírozás javulására. Kérdéses, hogy az állami gazdaságpolitika hajlandó lesz-e garancia (elsősorban export-garancia) formájában, illetve állami fejlesztési programok működtetése útján szerepet vállalni a hazai közepesnél nagyobb cégek finanszírozásában. Ez a kérdés összefügg azzal, hogy 2003-tól miként alakul a *Magyar Fejlesztési Bank* (MFB), a *MEHIB* és az *EXIMBANK* üzletpolitikája.

A tartós tőkehiány mérséklésében szerepet játszhatnak a nemzetközi pénzintézetek. Erről a lehetőségről az elmúlt két-három évben már nem sok szó esett, hiszen a jó hitelminősítésű hazai cégek könnyen hozzájutottak a nemzetközi tőkepiacon a szükséges hitelekhez, és a nemzetközi fejlesztési intézmények (Világbank, IFC, EBRD, EIB) az „adicionális” követelmény értelmében mérsékeltek aktivitásukat. Az *adicionális* megkövetelése azt jelenti, hogy a fejlesztési pénzintézetek csak abban az esetben nyújthatnak hitelt vagy tőkét, ha üzleti alapon már nem hajlandók a magánszektor pénzintézetei a kockázat vállalására; az EBRD vagy a Világbank ezért is volt nagyrészt képtelen új szerződéseket kötni a viszonylagos forrásbőség idején. E pénzintézetek aktivitása – az Európai Beruházási Bank (EIB) és a Council of Europe Development Bank (CEB) kivételével – mérséklődik hazánkban. Az utóbbiak az infrastrukturális projektek területén játszhatnak jelentősebb szerepet, így a csatlakozás előtti és azt követő időszakban többletforrást nyújthatnak a magyarországi vállalkozások számára. Ismeretes azonban, hogy döntési eljárásaik inkább a nemzetközi háttérű cégeknek kedveznek.

Ugyanakkor a tőkebefektetések területén a HMNV-szektor természetes partner lehetne a nemzetközi pénzintézetek számára, ha és amennyiben maguk a magántulajdonú cégek hajlandók vállalni az EBRD vagy az IFC és mind inkább az EIB finanszírozási eljárásait. E szervezetek máshol már bebizonyították: képesek hosszabb távon úgy nyújtani kölcsöntőkéket, hogy az üzletpolitika részleteibe nem szólnak bele, a



középtávú időszak végén ésszerű megtérülési ráta mellett visszavételre ajánlják fel tőkehiányadukat, és ezzel megadják a tulajdonosnak a hosszú távú biztonságot. Igaz, eddig főként külföldi és vegyes tulajdonú vállalati körben végeztek ilyen equity-típusú finanszírozást, és az irányváltotatáshoz kellene a kormányzati felkérés-ráhatás is, de konzultációink szerint a térségben még aktív nemzetközi pénzintézeteknél megvan a hajlandóság a hazai vállalati kör felé nyitásra (a megvalósítást inkább e vállalati kör belső problémái akadályozhatják – erről még később szólunk).

Az országos gazdaságpolitikai irányítás eszközei között a más intézmények sorában az MFB-nek nyílna lehetősége a magyar vállalatok tőkehiányának pótlására. Az intézmény és jogelődjéi eddigi története során a tőkepótló tevékenység és a vagyonkezelés végig viták középpontjában állt. Érthető, ha az új kormány húzódozik attól, hogy kockázati tőke-típusú tevékenységek folytatását engedélyezze a fejlesztési banknak. Ugyanakkor tény az, hogy befektetési (investment) bank hazánk pénzügyi piacain nem jelent meg. A kereskedelmi bankok teljes vagy többségi tulajdonában lévő brókercégek tőkeerő híján nem képesek a befektetési bankok tartós forráskihelyező, vállalat-átalakító, tőkepiaci tevékenységekre felkészítő funkcióit ellátni. Ha pedig ez így van, akkor az állami tulajdonban álló fejlesztési bank esetleges investment bank-típusú tevékenysége nem konkurálna a magán-szektorral (hiszen az egyelőre óvatosságot mutat e téren). Az MFB ezért igen nehezen zárkozhat el az elől, hogy a *hosszú lejáratú fejlesztési pénzek* szükségének feloldásában ne vállalna részt.

A befektetési banki profil vállalása mellett szól tehát a piaci kereslet: mivel a magyar tulajdonú közepes és nagyobb vállalatok rendszerint az indulásuktól tőkehiányosak (alapításuk vagy privatizációs átalakulásuk óta), és a tőzsdén keresztüli vagy befektetési alapok általi tőkeszerzés nagyrésztük számára nem igazán lehetséges, az MFB számára nyílnak gazdaságosan finanszírozható ügyletek. Egy másik érv nem az ügyfelek igényeivel, hanem a Bank jövőjével kapcsolatos: sikeres befektetési banki profillal a háta mögött idővel a szervezetet át lehet majd vezetni a magán-szektorba. Végül az is látható, hogy a hazai közepes és nagyobb cégek fejlesztési tőkehiányának mérséklésében a *nemzetközi pénzügyi intézmények* (EBRD, IFC, EIB), valamint a nagyobb *országalakok* és egyéb magánpiaci szereplők is hajlandók lennének bekapcsolódni megfelelő magyarországi partner mellett. A kockázati tőkealakok üzletpolitikájában helye van annak, hogy társulnak kockázat-megosztási céllal egy helybéli befektetési bankkal (akkor is, ha az állami tulajdonban van).

Az állami szerepvállalás technikailag legegyszerűbb és a folyó költségvetést legkevésbé terhelő formája a garancia-vállalás. Ez sem új gondolat, mint ahogy a kiviteli, s főként a kockázatos régióba irányuló export támogatásában hatékonyan működött eddig is az állami garancia intézménye. HNMV-kör érdekeinek képviselőjében a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara vezetői a korábbi kormányhoz már eljuttatták az ún. *kedvezményes hosszú lejáratú hitelezési konstrukcióra* vonatkozó javaslatukat, és kérésüket megismételték a kormányváltás után is.

Ennek tartalma – igen helyesen – a fejlődőképes vállalkozások meghitelezhetőségére kívánta felhívni a döntéshozók figyelmét: a hazai banki források megmozgatásához állami viszont-garanciára lenne szükség. A javaslat megismert formája mintegy 250 Mrd Ft-os állami viszontgarancia-alap létrehozásával számol, amelyet a közepes vagy annál nagyobb méretű ötven főnél, illetve kétszázötven főnél többet foglalkoztató), többségében magyar magántulajdonú vállalkozások vehetnének igénybe. A javaslat másik eleme: *kedvezményes beruházási és forgóeszköz-hitelezéshez állami kamattámogatás*. Ezek a javaslatok önmagukban is lényeges fejleményei a potenciálisan érintett vállalkozások érdekeit képviselők. A kezdeményezés megmutatta, hogy a hazai cégek nem általános verbális támogatást, és nem is egyéni kedvezményeket várnak a kormányzattól, hanem támogatást a technikailag kidolgozott és megvalósítható konstrukciókhoz.

Más kérdés, hogy a jelenlegi gazdaságpolitikai felfogás egyáltalán képes-e befogadni a gazdasági szereplők tulajdonosi hovatartozás szerinti szegmentálásának szempontját. A kormány legutóbbi beruházás-fejlesztési elgondolása (ismertetve 2002. szept. 9-én) továbbra is csak a nagyberuházásokra adna normatív fejlesztési adókedvezményt. A kedvezmények terén a magyar közepes méretű cégek számára sérelmes mérethatár gondolata megmarad; a kedvezmény most csak annyi, hogy az eddigi öt milliárd forint helyett három milliárdos beruházásnál léphetne be az adókedvezmény az elmaradott térségekben.

#### A magyar tulajdonú cégek érdekérvényesítésének kérdései

Eddig azokat a kérdéseket vettük sorra, amelyeknél a kormányzat közvetlen vagy közvetett cselekvésével számolhatunk. A kormányzati gazdaságpolitika támogató fellépését azonban ki kell harcolni, hiszen a HNMV-szektor jó érdekérvényesítő versenytársakkal küzd az állami figyelemért. A *nemzetközi háttérű* és főleg a *multinacionális cégek érdekérvényesítő képessé-*



ge az elmúlt évtizedben igen erősnek bizonyult; erről az adókedvezmények megoszlása világosan tanúskodik. A hazai *kisebb és közepes méretű* (KKV) vállalkozások is képesek voltak a kormányzat figyelmének felkeltésére. A kisvállalkozók megsegítésére ennek következtében többféle kezdeményezés irányult a múltban: az Antall-kormány idején az E-hitel, a Start-hitel, azt követően a beszállítói program meghirdetése, az Orbán-kormány idején a Széchenyi-terv néhány testre szabott programja. Ugyanakkor ingadozó gyakorlatot figyelhettünk meg a kormányzat és a megmaradó állami tulajdonú vállalatok kapcsolatában. A hazai tulajdonú cégeket *ad hoc* alapon ítélte meg a gazdaságpolitikai vezetés: leginkább talán e kör foglalkoztatási képessége érdekelte a döntéshozókat.

A vázolt kormányzati viselkedést motiválja és bizonyos fókig magyarázza a munkaadói oldal megosztottsága. A megosztottság részben elkerülhetetlen, hiszen hazánk gazdaságára az 1990-s évek közepétől a *duális szerkezet* kialakulása jellemző, márpedig a külföldi tulajdonú vállalati kör érdekérvényesítési eszközei eleve mások, mint a hazai kisebb és nagyobb vállalkozások eszközei. Ugyanakkor tény az, hogy a nem kellően artikulált érdekképviselő és az érintett kör belső kohéziójának hiánya eleve hátrányos helyzetbe hozza az elemzett vállalkozásokat az állami megrendelésekhez, kormányzati fejlesztési projektekhez, nemzetközi finanszírozású akciókhoz való hozzáférés terén. Az EU-gyakorlat viszont a hazainál sokkal inkább támaszkodik a munkaadói (és a munkavállalói) érdekszervezetek álláspontjára, sőt a korporatív döntéshozatal elemei sem idegenek az uniós világtól. Emiatt a vizsgálat tárgyát képező hazai vállalkozások bizonyosan javítani tudnának kormányzati és a kormány feletti döntési ügyekben való beleszólás esélyein akkor, ha intézményesíteni képesek a mai eseti együttműködésüket és közös fellépésüket.

A hazai tulajdonú kör igényeinek megfogalmazásában erősítendő az a tény, hogy a magyar tulajdoni többségű vállalkozások a hasonló méretű, ám külföldi érdekelttségbe tartozó cégekkel szemben rendszerint jóval nagyobb *hazai hozzáadottértékkel* bírnak. Ez a körülmény csak részben függ össze azzal, hogy a hazai cégek többségét éppen relatív tőkehiányuk miatt kisebb tőke-munka arány jellemez, vagyis nagyobb a bérhányaduk (és a bérhez kapcsolódó közterhük), és kisebb a nyereségük (amelynek magyarországi adóztatása jelenleg – ismert módon – az adóparadicsomokban szokásos mértékhez közelebb áll, mint a nyugat-európai szinthez). A *hazai tartalom* (local content) mértéke egyszerűen azzal függ össze, hogy a volt állami vállalatból vagy akár új, de hazai alapításból fel-

növő közepes és nagyobb magyar vállalat a saját beszállítói között *integrátor szerepet* tölt be. E téren komparatív előnyt is élvez a külföldivel szemben. (Amely viszont a nemzetközi alkatrész-beszállítói piachoz való hozzáférés terén élvez igen nagy előnyt.)

Az integrátor-szerep hangsúlyozása azért lényeges, mert a külföldi tőkebevonás ütemének normalizálódása (bizonyos években: mérséklődése) felértékeli a hazai cégek munkahely-teremtő, adófizető képességét. Ráadásul a nagyobb hazai tartalom révén e kör fejlődése olyan áttételes határokat ígér, amelyek nem várhatók a kis hozzáadott-értékű, és főleg kis hazai beszállítói tartalmú multinacionális körtől. Az utóbbi különösen ki van téve a nemzetközi konjunktúrának, míg a hazai vállalkozások külső függése általában ennél mérsékeltebb.

A vizsgált vállalati kör az integrátori előnyeit csak akkor tudná kellően kihasználni, ha a forgóeszköz-hitelekhez és a közép-lejáratú forrásokhoz könnyebben hozzáférne. Ez esetben jól felfogott önérdékből az integrátor vállalat maga is áramoltatna forrást a neki beszállító mikro- és kisvállalati körnek. Ez a hazai kör ugyanis rendszerint túl kicsi ahhoz, hogy érdemben be tudna kapcsolódni a multinacionális cégek beszállítói programjaiba (vannak persze kivételek, sikeres magyar kisvállalatok), és ráadásul hitellel és tőkével való ellátottságuk relatíve még rosszabb, mint a közép-vállalatoké.

Az elemzett vállalatok banki finanszírozhatósága azonban gyakran azon bukik meg, hogy a tőkearányos nyereségük túl kicsi. Ez részben – bár a tény az érintettek nem mindig hajlandók elismerni – méret kérdése. A vállalatok helyzetét javítaná, és persze üzleti és gazdaságpolitikai fellépésük hatékonyságát is növelné, ha összeolvadás révén bizonyos értelmes méretnövekedés indulna be; szemben azzal az eddig preferált úttal, mely ugyanazon cég túlzott mértékű növekedésével írható le. Mindez nem állami feladat; a cégeknek belső körben kellene tisztázniuk, hogy mennyire állnak készen fúziókra. Néhány érintett vállalat esetében a *költségek csökkentése*, illetve a marketing-, kutatási és pénzügyi *erőforrás-koncentráció* nagyban hozzájárulhat versenyképesség javításához.

A fúziós folyamatban közvetlenül nem vesz részt a kormányzat, de közvetve erősítheti azt a beruházási kedvezmények, a közbeszerzési szabályok alakítása révén, mivel azokban olyan értékhátárok szerepelnek, amelyeknek a HMNV-kör nem tud most megfelelni. Sőt az a vállalati stratégia is elképzelhető, hogy e kör néhány vállalata tudatosan elfogadja a közép-vállalati szerepet, a vállalati „mag”-on kívüli, tehát nem stratégiai egységeinek eladásával.



## Az uniós csatlakozás néhány sajátos kihívása

Az uniós tagság elnyeréséig hátralevő (remélhetőleg) rövid idő alatt a vállalati versenyképességet érintő makrogazdasági feltételek még elég jelentősen változhatnak. Különösen a *bérszint növekedése* az, amely a hazai vállalatokat erőteljesen érinti. A költségvetési pozíció 2002. évi megcsúszásának elkerülhetetlen korrekciójaként a makro-kereslet mérséklésére irányul majd a gazdaságpolitika, és ez az irányvétel általában nem kedvez a vállalati körnek, de míg a multinacionális vállalatok körében a magyarországi keresletnek nincs jelentős szerepe, addig a hazai tulajdonú vállalkozások piaci függése nagyobb.

Maga a *csatlakozás* a gazdaság területén – és főleg az eddig is igen nyitott, piacvédelem nélkül hagyott iparban és kereskedelembe – aligha járhat hirtelen megrázkódtatással. Ugyanakkor a *makro-konvergencia* következményei középtávon és azon is túl különös erővel éreztethetik hatásukat éppen abban a körben, amely az eddigi elemzés tárgya volt.

Az egyik maga a *bérlétségs* erőteljes növekedése. Ez szelektíven érinti a különféle szektorokat, mint ahogy már a minimálbér-emelés eddigi menete sem arányos terhet rótt a vállalkozásokra. A multinacionális cégeket például a minimális bér drasztikus megemlése sem befolyásolta, hiszen a hazai munkaerőpiac sajátosságai mellett a kisbérű munkakörökből nem vesznek igénybe, és jellemzően inkább a fiatal, képzett és mobil városi (fővárosi) munkaerő részpiacán működnek. A vizsgált hazai vállalatok egy része azonban a hagyományos munkaerő-részpiacokon is tevékeny, és így közvetlenül, valamint a bér-torlódás jelensége közvetítésével áttételesen is érintve volt 2001–2002-ben. A bérszint növekedése a nagyobb bérhányad miatt a későbbiekben is komoly terhet ró rájuk.

A foglalkoztatással kapcsolatos költségek csupán az egyik tényezőjét adják a versenyképességnek; a megfelelő minőségű, motiváltságú munkaerő rendelkezésre állása a másik. Ma nehéz előre látni, hogy a csatlakozás ténye milyen munkaerőmozgást indít be. A szabad munkavállalás jogának megadását időbeli kor-

látokhoz kötő nyugat-európai politika elvileg éppen azt szolgálja, hogy az új tagállamok felől ne lóduljon meg a gazdasági migráció. Ha ez a korlátozás sikeres, akkor az azt is jelenti, hogy a hazai vállalatoknak sem kell tartaniuk a magyar munkaerő-piaci viszonyok átrendeződésétől. Mégis érdemes arra elkészülni, hogy a csatlakozás ténye és a kibővült unión belüli szorosabb gazdasági és társadalmi kapcsolattartás előbb-utóbb szabadabb munkaerő-áramlásban ölthet testet. Ez pedig bizonyos foglalkoztatási csoportokban a munkaerőpiac mostani arányainak felbillenését hozhatja: a képzettebbek egy része Nyugat-Európa felé tart, a kevésbé képzett munkaerő foglalkoztatását pedig a hazai bérszint felfele kúszása teszi gazdaságtalanná.

A *reál-aktívák* közül a föld, általában az ingatlan árak emelkedése várható; ez a vizsgált körben különösen érzékeny versenyképességi hatásokkal nem járhat.

A kamat-konvergenca jelenségének fellépésével a hazai tulajdonú kör is nyer. Mérséklődik az *országkockázat*; ennek mai szintje (A-) igen jónak mondható, ám a nemzetközi hitel- és kockázat-minősítő cégektől elnyerhető minősítés (rating) tovább javulhat, már a GMU-ba való belépés előtt is. Az ország jobb kockázati besorolása megnyilvánul a legjobb adósokkal szemben fennálló *kamat-felár* további mérséklésében. A kölcsönpenz árának mérséklése a nettó hitelfelvevő pozíciót elfoglaló nagyvállalati csoport számára határozott előny.

A tőke-költségek relatív mérséklődése és a bérek drágulása közgazdasági oldalról gyorsítón hat arra a folyamatra, amely már most is megnyilvánul a hazai közepes és nagyobb vállalkozások körében: a cég *termelékenységnövelő célú átalakítására*. Minél előbb vesz lendületet ez a folyamat, annál kisebb megrázkódtatást okoz az integrációba való bekerülés és a belépés által serkentett gazdasági változás. Mindez újabb érv arra, hogy a magyar foglalkoztatásban, GNP-termelésben annyira jelentős vállalati körön belül serkentő-támogató gazdaságpolitikai lépések történjenek már a belépést megelőző véges időszakon belül is.